

PwC Академия България

МСФО 15 – Приходи от договори с клиенти МСФО 16 – Лизинги Обучителна програма

Новите
стандарты ще
засегнат голям
брой фирми, тъй
като огромна
част от тях
имат приходи
от нефинансови
услуги или
наемат активи



МСФО 15 – Приходи от договори с клиенти и МСФО 16 – Лизинги Готови ли сте?

Обучителна програма на Академията на PwC в България

Основни характеристики:

1 Част: Общо обучение, което разглежда подробно новите МСФО 15 и МСФО 16

Голям брой практически примери и казуси

2 Част: 4 Специфични семинара за 4 различни индустрии с фокус към МСФО 15

Търговски вериги и производство на потребителски стоки, Технологии, Строителство и Инженеринг, Фармацевтика



Място: Академията на PwC
София 1000, бул. „Мария Луиза“ 9 -11

Цена: **200 евро (без ДДС)** за единично обучение
Ранна регистрация: 180 евро (без ДДС)*

Пакет: **350 евро (без ДДС)** за Общо обучение+
1 специфичен семинар за отделна индустрия
Ранна регистрация: 300 евро (без ДДС)*

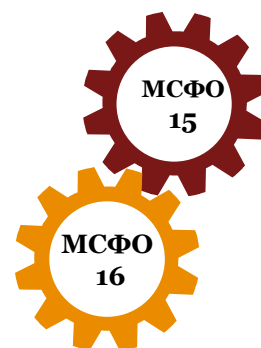
Език: Български

Регистрация:



**Част
1**
Общо обучение за МСФО 15 и МСФО 16, 1 ден
**Дата:
11.04.2017**
1. МСФО 15 – Приходи от договори с клиенти

- Обхват и идентификация на договора
- Идентифициране на задълженията за изпълнение
- Определяне цената на сделката
- Разпределяне цената на сделката между различни задължения за изпълнение
- Признаване на приходи
- Опции за придобиване на допълнителни стоки и услуги
- Практически въпроси по прилагане
- Лицензи
- Съображения: принципал срещу агент
- Разходи по договора
- Представяне и оповестяване
- Влизане в сила и преход


2. МСФО 16 – Лизинги
**Част
2**
4 специфични семинара за 4 отделни индустрии, с фокус върху МСФО 15

Избери своята индустрия и се запиши на семинар:

- **10.05.2017** – Търговски вериги и производство на потребителски стоки
- **29.05.2017** – Фармацевтична индустрия
- **30.05.2017** – Строителство, Инженеринг и Недвижими имоти
- **31.05.2017** – Технологии

Продължителност: 1 ден

Програмата може да бъде предоставена като вътрешно обучение според вашите специфични нужди

Лектор:


Георги Николов

Директор

PwC България

М: +359 898 544 059

georgui.nikolov@bg.pwc.com



Семинар за индустрия „Търговски вериги и производство на потребителски стоки“, 1 ден

Дата:

10.05.2017 г.

Един единствен стандарт ще замести отделните насоки по индустрии за това как компаниите признават приходите си.

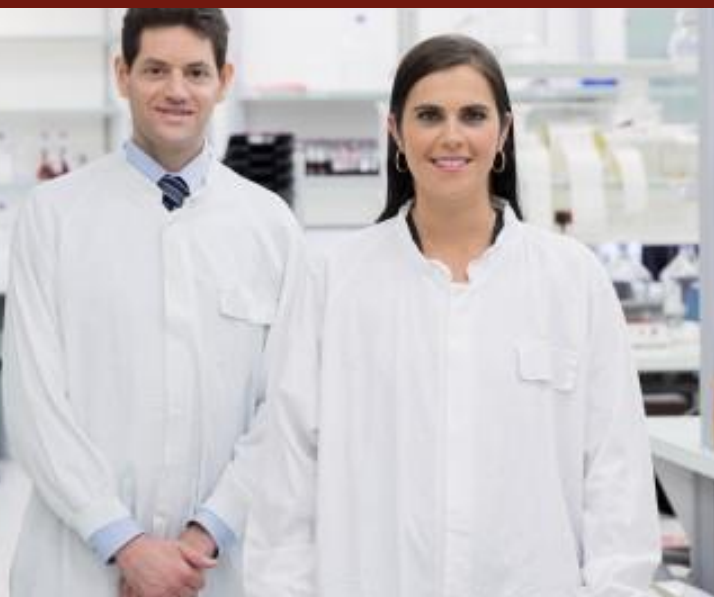
Програма

1. Право на връщане
2. Консигнация
3. Синтетична FOB дестинация
4. Стимули за клиента
 - Задължения за изпълнение
 - Право за придобиване на допълнителни стоки или услуги
 - Платими суми на клиента
 - Променливо ценообразуване
5. Програми за лоялност
6. Карти с подаръци
7. Лицензи и споразумения за франчайзинг
8. Гаранции
9. Суми, събрани от името на трети лица
10. Договори за фактуриране и задържане





Семинар за индустрия „Фармацевтика” 1 ден



Програма

1. Обхват
2. Лицензи и права за ползване
3. Променливо ценообразуване и ограничение за признаване на приходи
4. Поетапни плащания
5. Авторски и лицензионни възнаграждения
6. Търговски отстъпки, защита на цената и други отстъпки и инициативи
7. Продажби на дистрибутори и стоки на консигнация
8. Сътрудничество и споразумения за лиценз
9. Други съображения
 - Стойност на парите във времето
 - Събираемост
 - Договорености за фактуриране и задържане
 - Държавни програми за ваксинация
 - Продуктови гаранции
10. Оповестяване

Дата:

29.05.2017 г.

Много части от бизнеса са свързани с приходите, така че планирайте промени в практиките, процесите и системите.





Семинар за индустрия „Строителство, Инженеринг и Недвижими имоти“, 1 ден



Дата:

30.05.2017

Намалете
рисковете при
имплементиране и
се уверете, че
покривате
изискванията на
новия стандарт за
признаване на
приходи.

Програма

1. Определяне на договора
 - Комбиниране на договори
 - Изменения на договори
2. Определяне на цената на сделката
 - Награди/стимулиращи програми
 - Материали, доставени от клиента
 - Претенции
 - Стойност на парите във времето
3. Отчитане на изпълнението на множество задължения
4. Разпределяне на цената на сделката
5. Признаване на приходи
 - Прехвърляне на контрол
 - Измерване изпълнението на задължения, извършени във времето
6. Други съображения
 - Гаранции
 - Разходи по договора
 - Активи и пасиви по договора
 - Обременяващи задължения за изпълнение
7. Продажба „на зелено“ на сгради с апартаменти – момент на признаване на приходите (във времето или в даден момент)



rics



Семинар за индустрия „Технологии“ 1 ден



Дата:

31.05.2017 г.

Започнете да се подготвяте сега, за да разберете как стандартът засяга вашето финансово положение, вашите инвеститори и начина, по който правите бизнес.

Програма

1. Споразумения с множество елементи
 - Продажба на софтуер и услуги по внедряване
 - Продажба на софтуер и услуги по персонализиране/интегриране
 - Продажба на хардуер и услуги по инсталиране
2. Премахване на конкретни насоки за софтуер
 - Софтуер споразумения, включващи множество елементи
 - Обслужване на клиенти след приключване на договора
 - Специфични подобрения и пътни карти
 - Удължени условия на плащане
3. Променливо ценообразуване
4. Sell-through подход
5. Разпределение на цената по сделката
6. Договори за консултиране и производствени услуги
7. Лицензи за интелектуална собственост
8. Право на връщане
9. Продуктови гаранции
10. Синтетичен FOB



Новите МСФО 15 & МСФО 16

Готови ли сте?



Трябва да обмислите промените преди крайния срок за приемане на новите стандарти и да определите влиянието, което ще имат върху вашия бизнес. В частност, дружествата с голям брой клиенти, които предлагат пакетни продукти и услуги, предоставят гаранции и отстъпки, или имат договори, в които сумата на възнаграждението варира, трябва да определят влиянието им сега.

PwC вече работи с множество големи компании по цял свят в процеса на преминаване към новите стандарти. Развили сме подход, който се основава на нашия опит в счетоводството и отчетността, внедряването на системи и структурирането на сделки, за да предоставим интегрирано решение и да ви помогнем при изпълнението на проекта от началото до края.

Имаме глобална мрежа от мултидисциплинарни и между-отраслови специалисти във всяка държава, които работят с доказани инструменти, най-добри практики и променена методология. Те могат да ви помогнат да разберете финансовите и между-функционални приложения и да изготвят пътна карта за прилагането на новите изисквания за признаване на приходите по един интегриран, балансиран, ефикасен и последователен начин.

Ако имате нужда от повече информация, не се колебайте да се свържете с нас:

Георги Николов

Директор PwC България

Директен: +359 898 544 059

Email: georgui.nikolov@bg.pwc.com

Мария Рац

Лидер "PwC Академия"

Директен: +359 894 331 415

Email: maria.ratz@bg.pwc.com



PwC's Academy in Bulgaria

New IFRS 15 - Revenue from contracts with customers & IFRS 16 - Leases

Training Programme

The new standards will affect the largest number of companies as the vast majority of them either have revenue from non-financial services or rent assets.



New IFRS 15 - Revenue from contracts with customers & IFRS 16 - Leases

Are you ready?

PwC's Academy Bulgaria Training Programme

Key features:

Part 1: General Training with comprehensive coverage of the **new IFRS 15 and IFRS 16**

Large number of practical examples and case studies

Part 2: 4 Industry Specific Workshops with focus on IFRS 15

Retail & Consumer, Technology, Construction & Engineering, Pharma



Venue: PwC's Academy
Sofia 1000, Maria Luisa Blvd. 9-11

Price: **200 EUR (+VAT)** for a single training
Early bird: 180 Euro (+VAT)*

Package: **350 EUR (+VAT)** for General Training +
1 Industry specific workshop
Early Bird: 300 EUR (+VAT)*

Language: Bulgarian**

Could be delivered in English as a separate training event ordered by an individual company

Registration:



**Part
1**
General Training on IFRS 15 and IFRS 16
Date:
11.04.2017
Duration:
1 day
1. IFRS 15 – Revenue from contracts with customers

- Scope and identification of the contract
- Identifying performance obligations
- Determining the transaction price
- Allocating the transaction price to separate performance obligations
- Recognizing revenue
- Options to acquire additional goods and services
- Practical application issues
- Licenses
- Principal versus agent considerations
- Contract costs
- Presentation and disclosure
- Effective date and transition

2. IFRS 16 – Leases

**Part
2**
4 Industry Specific Workshops focused on IFRS 15
Choose Your Industry Specific Workshop:
Duration:
1 day

- **10.05.2017** – Retail & Consumer Industry
- **29.05.2017** – Pharmaceutical Industry
- **30.05.2017** – Construction, Engineering and Real Estate Industry
- **31.05.2017** – Technology Industry

Lecturer:

The Programme can be delivered as an in-house training solution according to your specific needs


Gueorgui Nikolov
Director PwC Bulgaria
M: +359 898 544 059
gueorgui.nikolov@bg.pwc.com




Retail & Consumer Industry Workshop

1 Day

Date:

10.05.2017

A single global standard will replace specific industry guidance on how companies recognize revenue

Programme

1. Right of return
2. Consignment arrangements and sell-through approach
3. FOB synthetic destination
4. Customer incentives
 - Performance obligations
 - Options to acquire additional goods or services
 - Consideration payable to a customer
 - Variable consideration
5. Loyalty programs
6. Gift cards
7. Licenses and franchise agreements
8. Warranties
9. Amounts collected on behalf of third parties
10. Bill and hold arrangements





Pharmaceutical Industry Workshop

1 Day



Programme

1. Scope
2. Licenses and rights to use
3. Variable consideration and the constraint on revenue recognition
4. Milestone payments
5. Royalties
6. Rebates, price protection and other discounts and incentives
7. Sales to distributors and consignment stock
8. Collaborations and licensing arrangements
9. Other considerations
 - Time value of money
 - Collectability
 - Bill-and-hold arrangements
 - Government vaccine stockpile programs
 - Product warranties
10. Disclosures

Date:

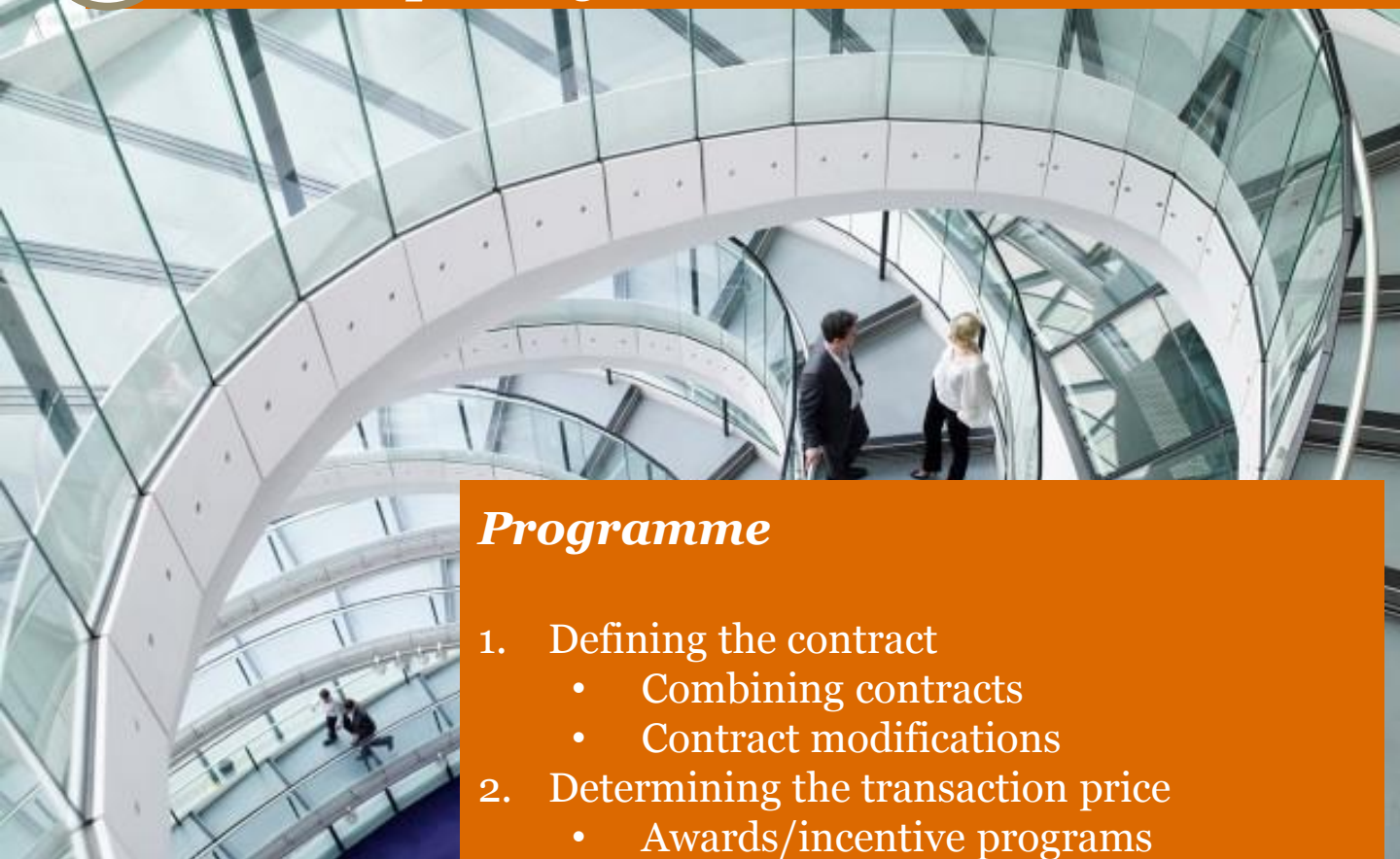
29.05.2017

Many parts of a business are tied to revenue, so plan for changes in practices, processes, and systems





Construction, Engineering and Real Estate Workshop, 1 Day



Date:

30.05.2017

*Reduce
implementation
risks and ensure
you meet the
requirements of
the new revenue
recognition
standard*

Programme

1. Defining the contract
 - Combining contracts
 - Contract modifications
2. Determining the transaction price
 - Awards/incentive programs
 - Customer-furnished materials
 - Claims
 - Time value of money
3. Accounting for multiple performance obligations
4. Allocating the transaction price
5. Recognising revenue
 - Transfer of control
 - Measuring performance obligations satisfied over time
6. Other considerations
 - Warranties
 - Contract costs
 - Contract assets and liabilities
 - Onerous performance obligations
7. Pre-sale of multi-apartment units – timing of revenue recognition (over time or point in time)



pwc



Technology Industry Workshop

1 Day



Date:

31.05.2017

Start preparing now to figure out how the standard affects your financial picture, your investors, and the way you do business

Programme

1. Multiple-element arrangements
 - Sale of software and implementation services
 - Sale of software and customization/integration services
 - Sale of hardware and installation services
2. Elimination of software-specific guidance
 - Software arrangements involving multiple elements
 - Post-contract customer support
 - Specific upgrades and roadmaps
 - Extended payment terms
3. Variable consideration
4. Sell-through approach
5. Allocation of transaction price
6. Consulting and manufacturing service contracts
7. Intellectual property licenses
8. Right of return
9. Product warranties
10. FOB synthetic destination shipping



New IFRS 15 & IFRS 16

Are you ready?



You will need to consider changes well in advance of deadline for adopting the new standards, and determine the level of impact on your business. In particular, companies with large number of customer contracts, who offer bundled products and services, provide warranties or rebates, or have contracts where the amount of consideration varies, should assess the impact now.

PwC is already working with a number of large companies around the world to manage their transition to the new standard. We have developed an approach that draws on our expertise in accounting & reporting, systems implementation and transaction structuring to deliver an integrated solution, and can help you to manage the implementation project from start to finish.

We have a global network of multi-disciplinary and cross industry specialists in each country, with proven tools, best practices and change methodology, who can assist you with understanding the financial and cross-functional implications and preparing a roadmap for implementation of the new revenue recognition requirements in an integrated, measured, efficient and consistent way.

If you need more information, do not hesitate to contact us:

Gueorgui Nikolov

Assurance Director PwC Bulgaria

Direct: +359 898 544 059

Email: gueorgui.nikolov@bg.pwc.com

Maria Ratz

PwC's Academy Leader

Direct: +359 894 331 415

Email: maria.ratz@bg.pwc.com

